

Предисловие

За последние десять лет интерес к искусству ведения переговоров в профессиональных и академических кругах значительно вырос. Были опубликованы новые теоретические работы, проведены исследования и многочисленные эксперименты. Десять лет назад очень немногие юридические колледжи и факультеты предлагали курс по искусству ведения переговоров, сейчас же он входит в обязательную программу обучения. В университетах открываются специальные факультеты, посвященные искусству ведения переговоров. Консультационные фирмы делают то же самое в корпоративном мире.

Несмотря на то что ситуация в мире постоянно меняется, идеи, изложенные в нашей книге, остаются неизменными и постоянными. Они прошли проверку временем, получили широкое признание и зачастую являются той основой, от которой отталкиваются авторы других книг.

Мы надеемся, что наши ответы на «10 вопросов о том, как всегда слышать “да”», будут полезными и заинтересуют вас.

Мы разделили вопросы на несколько групп. К первой относятся вопросы о значении и рамках «принципиальных» переговоров (речь идет о вопросах практических, а не моральных). Ко второй мы отнесли переговоры с людьми, не желающими идти на уступки, исповедующими другую

систему ценностей и придерживающимися иной системы ведения переговоров. К третьей относятся вопросы, связанные с тактикой (где проводить переговоры, кто должен вносить первое предложение, как перейти от перечисления вариантов к принятию обязательств). И к четвертой группе мы отнесли вопросы, связанные с ролью влияния власти в ходе переговорного процесса.